

Inteligencia Comercial

El Embudo de Marketing

Funnel Marketing

Explicación del nuevo Sistema de Ventas,

Cómo ensamblar tu sistema de ventas y ponerlo en piloto automático para generar prospectos calificados sin fin … y MAS VENTAS!

(mientras vacacionas o duermes)


El Marketing de Esperanza...
MURIO!



El Colegio de Ventas y Negocios
El Nuevo Sistema de Ventas
Atención a Clientes
Entrega
Experiencia de uso
Referencia Social
VENTAS
Resolver objeciones
Negociación
Cierre
Sistema Promocional
Atracción de Prospectos
Lanzamientos
Posicionamiento



Cuándo gana la Fuerza de Ventas, **cuando prospecta o cuando Cierra**?

Cuándo gana la EMPRESA, cuando el vendedor prospecta o cuando el vendedor Cierra?

Entonces,
porqué la Empresa pone al Vendedor a prospectar?

El Colegio de Ventas y Negocios

El Momento de la Verdad Google









Estímulo

Primer Momento de la Verdad (góndola)

Segundo Momento de la Verdad (experiencia)





ZMOT: El momento cero de la verdad

Google

Estímulo

ZMOT

Primer momento de la verdad (Góndola)

Segundo momento de la verdad (Experiencia)

Which becomes the



El Colegio de Ventas y Negocios



Embudo de Compra-Venta

Etapa	Detalle
Conocer al Cliente	Deseos y Necesidades, dónde está
Diseñar la Promoción	Oferta Accesible
Encontrar al Prospecto	Concertar la reunión
Calificar al Prospecto	Puede, quiere o debe comprar
Diagnosticar y Presentar	Solución, Beneficios, Precios
Negociar	Forma de Pago, cobranza

Marketing y Prospectación

Diagnóstico y Presentación

Negociar Cierre

Visitante

Suspecto

Interesado

Prospecto Calificado

Oportunidad

Cliente ocasional

Cliente Recurrente

www.colegiodeventasynegocios.com


El Colegio de Ventas y Negocios
El nuevo proceso de Compra-Venta
Extraño
Atracción
Prospecto
Seducción
Cliente
Deleite
Fan
Fidelidad
y Culto
www.colegiodeventasynegocios.com



El Colegio de Ventas y Negocios
El Embudo de Ventas ó Sales Funnel
RECURSOS DE MERCADEO
(acción masiva)
1
GENERACIÓN DE TRÁFICO
De PAGO: PPC, Prof SEO
GRATIS: Social Media
Forums, Artículos
Blogs, Banners
Orgánico
2
PÁGINA DE CAPTURA
(opt-in: capturar leads)
3
AUTORESPONDER
(administrar lista)
SEGUIMIENTO
(relación)
4
SITIO e-COMMERCE
(info productos/afiliados)
SEGUMIENTO
(relación)
5
NEGOCIO PRINCIPAL
(negocios offline/alianzas)
6
ESCALAR / REPETIR
(split test: refinar)
www.colegiodeventasynegocios.com



El Colegio de Ventas y Negocios
Sistema
de
Atracción
de
Prospectos
Social Media Marketing
Paid Search Marketing
Blogging and Content Marketing
Email Marketing
Video Marketing
Mobile Marketing
Directory Advertising
Print, Brochure, Lit
Tradeshow Marketing
Radio Advertising
Television Advertising
Website
www.colegiodeventasynegocios.com



El Colegio de Ventas y Negocios
Marketing de Atracción
Mi Negocio
Biz-cards
Folle-tos
Car-nada
Web site
Ad Word
Marqu e-sina
Volan-tes
Cupon
Refs.
Encue stas
Video
Desa-yuno
E-mail
Revista Local
Prensa
Radio
TV
Perifo neo
Confere ncias
Net-working
Ferias, Expos
Face-book
Pinter est
Linke din
Viadeo
Fours quare
www.colegiodeventasynegocios.com

El Colegio de Ventas y Negocios

Qué se necesita?

Un Sistema ensamblado a tu Sitio Web con

- **CMS** - Wordpress
- **Regalo** a cambio de Sus datos
- **Página de aterrizaje**, donde recojo tus datos
- **Promoción** dirigida al prospecto en
  - Redes, facebook, linkedin, google, etc.
  - Medio tradicionales, tarjetas, volantes, anuncios.
- Una serie de **neuro-mensajes-publicitarios** y/o videos explicativos de 2 a 4 que lleven a comprar.
- Sistema de Conversión – Cierre de Ventas.
- paypal, **procesador de pagos**.
- **Sistema de Entrega de Solución**
- Sistema de Recolección de **Testimonios de uso**.




El Colegio de Ventas y Negocios
Robert Cialdini, Influencia y Persuación…
www.colegiodeventasynegocios.com


El Colegio de Ventas y Negocios
Neuro Mercadeo
Psychology
Neuroscience
Economics
Neuropsychology
Neuroeconomics
Neuromarketing
@rogerdooley #brainfluence
Copyright 2013, Dooley Direct LLC
www.colegiodeventasynegocios.com



El Colegio de Ventas y Negocios

Radiografia de una PAGINA DE ATERRIZAJE (Landing Page)

EL TÍTULO
LA IMAGEN VENDEDORA
FORMULARIO
LLAMADA A LA ACCIÓN
(CTA O CALL TO ACTION)
BENEFICIOS
UNA SEGUNDA OPORTUNIDAD DE LLAMADA

1. El Título o Encabezado, llamativo que enganche o atraiga tu atención
2. La imagen o video que te presenta el producto o servicio
3. El formulario con los datos requeridos, NOMBRE, e-mail y teléfono
4. La llamada a la acción, una orden que te pide la compra
5. Más beneficios o razones por las que te conviene
6. Otra llamada a tomar acción y dejar tus datos para mayor información

www.colegiodeventasynegocios.com



Fórmula para Optimizar tu página de aterrizaje

Landing Page Optimization

Session 1 – Experiment

Conversion Sequence

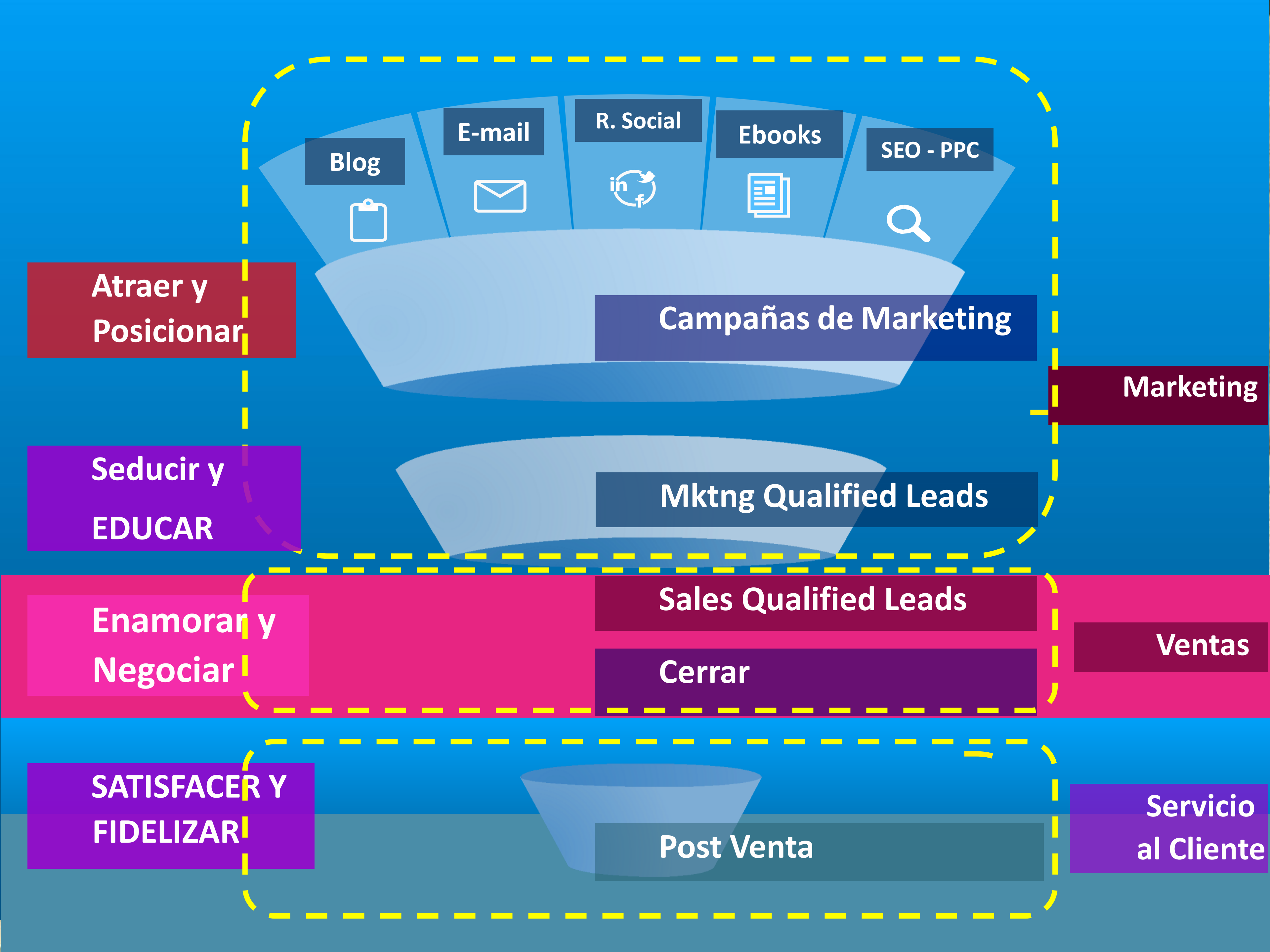
$$C = 4m + 3v + 2(i-f) - 2a$$ ©

Wherein:

"C" = Probability of conversion
"m" = Motivation of user
"v" = Force of the value proposition
"i" = Incentive (additional) to take action
"f" = Friction elements present
"a" = Anxiety elements present

MECLABS

MECLABS



Blog
E-mail
R. Social
Ebooks
SEO - PPC
Atraer y Posicionar
Campañas de Marketing
Marketing
Seducir y EDUCAR
Mktng Qualified Leads
Enamorar y Negociar
Sales Qualified Leads
Cerrar
Ventas
SATISFACER Y FIDELIZAR
Post Venta
Servicio al Cliente


PROSPECCIÓN
Página de Aterrizaje
Regalo
Página de Prospección
Autorespondedor
Construir Relación
Testimonios
Automatiza tu Funnel como una
Máquina para Imprimir Dinero
Proceso de Conversión
Proceso de Conversión Afiliado
NO
SI
Seguimiento
V___ I_________ A__
V___ I_________ B__
V___
FIDELIZACIÓN
A_____ L_ R_______
S___ I_______
D_ P_______
G_______
E____
D_ V____
CONVERSIÓN



TOFU MOFU BOFU



GENERATES TRAFFIC

Website Visitor

No barrier to consumption.
Blog Post, Press Release, Web Page

GENERATES LEADS

TOFU

Low barrier to consumption.
Cheat Sheet, White Paper, Guide, How-To, Short Videos

GENERATES PROSPECTS

MOFU

Moderate barrier to consumption.
Longer Videos, eBooks, Subscriptions, Case Studies, Assessments

GENERATES CUSTOMERS

BOFU

High barrier to consumption.
Executive Summary, Demos, Brochures


El Colegio de Ventas y Negocios
Conferencias
Facebook
LinkedIN
Forbes
Alto Nivel
SEO
PPC
CDMX
You Tube
www.miempresa.com
www.miempresa.com
www.colegiodeventasynegocios.com




TOFU content	MOFU content	BOFU content
TOP OF THE FUNNEL	MIDDLE OF THE FUNNEL	BOTTOM OF THE FUNNEL
PURPOSE » Generates Leads	PURPOSE » Generates Prospects	PURPOSE » Generates Sales Qualified Leads
OFFERS* »  	OFFERS* » 	OFFERS* »   
free whitepapers, guides, videos, checklists	*webinars, case studies, free samples, catalogs, FAQ sheets, spec sheets, brochures*	*free trials, demos, assessments, consultations, estimates, coupons*





Objetivo de Segmento: Enganchar al siguiente nivel

CTA's & LANDING PAGES

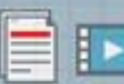
macro-conversions: form completion

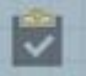
OFFER

LEAD NURTURING, SCORING, SEGMENTATION, INTELLIGENCE

TOFU content

Generates Leads





free whitepapers, guides, ebooks, videos, checklists

MOFU content

Generates Prospects





webinars, case studies, free samples, catalogs, FAQ sheets, spec sheets, brochures

BOFU content

Generates Sales Qualified Leads





free trials, demos, assessments, consultations, estimates, coupons






Proceso de Ventas ó Asesoría para Comprar

Agenda
- Empatía,
- Propósito,
- Presentaciones

Diagnosis
- Dolor,
- Problema
- Deseos

Cambio
- Escenario Deseado
- Metas concretas

Solución
- Propuesta
- Inversión
- ajustes

Plan
- Acciones
- Fechas
- Puntos de Revisión

Acuerdo
- Métricas
- Próxima reunión





Compromisos de Acción

Anotar las tres acciones más importantes que aplicaré:

Meta:						Fecha de		
Área	Prioridad	ESPECIFICAR exactamente QUÉ	Cantidad	Resultados	Recursos	Término	Inicio	Revisión
Acción Clave 1								
Acción Clave 2								
Acción Clave 3								
Porqué?				Y si no lo Hago?				ROI:
Qué sentiré?					Dónde Festejaré?			

YO ______________________________________ Me comprometo a lograr mis metas, sin ningún pretexto, me doy permiso y me felicito, porque lo puedo lograr.

Fecha _______________ Firma: _____________________________

El éxito se logra por conocimiento aplicado, no por conocimiento adquirido

El Colegio de Ventas y Negocios

Evaluación de Capacitación por Temas

Con el propósito de mejorar nuestras prácticas,

por favor anote la calificación correspondiente a cada punto

Núm..	Concepto	1-10	Porqué?	Cómo mejorar
	Funnel			
	Expositor			
	Exposición			
	Materiales			
	Prácticas			
	Utilidad			

Gracias!